

平成 21 年 11 月 18 日
経 済 産 業 省
関 東 経 済 産 業 局

特定商取引法違反の連鎖販売業者に対する 取引停止命令（6か月）について

経済産業省関東経済産業局は、連鎖販売業者である株式会社プライマリー（本社：東京都台東区）に対し、特定商取引法違反行為を認定し、同法第39条第1項の規定に基づき、平成21年11月19日から平成22年5月18日までの6か月間、同社の連鎖販売に関する新規の勧誘、申込み受付及び契約締結を停止するよう命じました。

また、併せて同法第38条第1項の規定に基づき、同社に対し、ビジネス会員になれば確実に報酬が得られるかのように告げて勧誘していたことがあるが、それは虚偽の説明による勧誘であった旨をビジネス会員に通知するよう指示しました。

認定した違反行為は、勧誘目的等不明示、不実告知、迷惑勧誘です。

1. 株式会社プライマリー（以下「同社」という。）の勧誘者は、その連鎖販売業に係る連鎖販売契約について、マンションの一室やファミリーレストラン等に連れ出して勧誘をするに際し、その相手方に対して、「凄い人がある。話を聞けば人生変わるよ。」、「儲かる仕事がある。セミナーに来て話を聞いてみないか。」などと伝えるのみで、連鎖販売取引の勧誘に先立って、統括者の名称、特定負担を伴う取引についての契約の締結について勧誘する目的である旨及び当該勧誘に係る商品の種類を明らかにしていませんでした。
2. 同社の勧誘者は、その連鎖販売業に係る連鎖販売契約の締結について勧誘をするに際し、「すごく儲かる。」、「会員になれば誰でも簡単に儲けることができる。」、「サラ金からの借入れはプライマリーからもらえるボーナスで1～2ヶ月の内に完済できる。」などと、あたかも誰でも高額な報酬が得られかのように告げていました。しかし、実際は会員の9割を超える者が全く報酬を得ていませんでした。
3. 同社の勧誘者は、その連鎖販売業に係る連鎖販売契約の締結について勧誘をするに際し、「お金がないと断っているにもかかわらず、午後8時から午前0時頃まで勧誘し、更にその2日後も、午後8時頃から午前0時頃まで勧誘した。」、「勧誘を断っているにもかかわらず、このまま帰ると気が変わるからと、個室で5時間にわたり、契約を承諾するまで繰り返し勧誘した。」など、契約を締結しない旨の意思を伝えている消費者に対し、迷惑を覚えさせるような仕方で勧誘していました。

【本件に関する問い合わせ先】

消費者庁消費者情報ダイヤル	電話	03-3507-9999
北海道経済産業局消費者相談室		011-709-1785
東北経済産業局消費者相談室		022-261-3011
関東経済産業局消費者相談室		048-601-1239
中部経済産業局消費者相談室		052-951-2836
近畿経済産業局消費者相談室		06-6966-6028
中国経済産業局消費者相談室		082-224-5673
四国経済産業局消費者相談室		087-811-8527
九州経済産業局消費者相談室		092-482-5458
沖縄総合事務局経済産業部消費者相談室		098-862-4373

株式会社プライマリーに対する行政処分の概要

1. 事業者の概要

- (1) 名称：株式会社 プライマリー（以下、「同社」という。）
- (2) 代表者：代表取締役 ^{かんべ} 神戸 謙
- (3) 所在地：東京都台東区東上野一丁目17番地1号
- (4) 資本金：1,000万円
- (5) 設立：平成9年12月19日
- (6) 取引形態：連鎖販売取引
- (7) 商品：健康食品、石けん、アクセサリー

商品代金等：登録料（初回のみ）	3,150円
商品代金（健康食品等）	10,500円
送料	735円
口座振替手数料	210円
合計（初回）	14,595円
（2回目～）	11,445円

注）上記の商品代金等はビジネス会員が特定利益を得るための条件となる最低購入価格

- (8) 売上高：3億6,400万円（平成19年10月～平成20年9月）
- (9) 従業員：5名（平成21年6月現在）
- (10) 会員数：約8,000名（平成21年6月現在）

2. 取引の概要

同社は、本件商品の販売を業とし、「年齢、経験、年数、ビジネス開始の時期に関係なく、ビジネス活動の売上実績を評価するプログラムにより、プライマリー製品の価格の一部がコミッション(特定利益)となる」（概要書面）と消費者を誘引し、その者と本件商品の購入代金である特定負担を伴う取引の契約を締結している。

ビジネス会員の要件は、登録料の支払いと毎月1万円以上の商品購入となっているが、勧誘者は、実際には30万円～40万円程度の商品購入をしないとボーナスがもらえないと勧誘し、多くの会員が初回到同程度分の商品を購入していた。

3. 行政処分の内容

(1) 取引停止命令

平成21年11月19日から平成22年5月18日までの間（6か月）、特定商取引法第33条第1項に規定する連鎖販売取引に関する業務のうち、次の業務を停止すること。

- ①連鎖販売取引について勧誘を行い、又は勧誘者に勧誘を行わせること。
- ②連鎖販売取引について契約の申込みを受けること。
- ③連鎖販売取引について契約の締結を行うこと。

(2) 指示

同社のビジネス会員に対し、ビジネス会員になれば確実に報酬が得られるかのように告げて勧誘していたことがあるが、それは虚偽である旨を、平成21年12月18日までに通知し、同日までにその通知結果について関東経済産業局長まで報告すること。

4. 命令及び指示の原因となる事実

同社の勧誘者は、以下のとおり特定商取引法に違反する行為を行っており、連鎖販売取引に係る取引の公正及び購入者の利益が著しく害されるおそれがあると認められたため、特定商取引法第39条第1項に基づき、統括者である同社に対して行政処分を課す。

(1) 氏名等不明示（特定商取引法第33条の2）

同社の勧誘者は、連鎖販売取引の勧誘に先立って、統括者の名称、特定負担を伴う取引についての契約の締結について勧誘する目的である旨及び当該勧誘に係る商品の種類を明らかにしていなかった。

(2) 特定利益に関する不実告知（特定商取引法第34条第1項第4号）

同社の勧誘者は、その連鎖販売業に係る連鎖販売契約の締結について勧誘をするに際し、あたかも誰でも高額な報酬が得られかのように告げていた。しかし、実際は会員の9割を超える者が全く報酬を得ていなかった。

(3) 迷惑勧誘（特定商取引法第38条第1項第3号）

同社の勧誘者は、その連鎖販売業に係る連鎖販売契約の締結について勧誘をするに際し、契約を締結しない旨の意思を伝えている消費者に対し、迷惑を覚えさせるような仕方で勧誘していた。

5. 勧誘事例

【事例1】

勧誘者Oは、平成21年6月頃、消費者Aに「久しぶりに遊ぼう。」と電話をかけて誘い、了承したAを車で迎えに来た。Oは「凄い人がある。話を聞けば人生変わるよ。」と言って具体的な内容や説明のないままマンションの一室であるサロンに案内した。Aはそこで、勧誘者Pからビジネスや商品の説明等をされて勧誘を受けた。Aは「初回の商品を30万円以上購入する必要がある、その後は毎月1万円以上の商品を購入する必要がある。」と説明を受けた。更に「商品の購入代金は、皆サラ金から借りて払っているが、毎月のサラ金の支払いはプライマリーからもらうボーナスで支払うことができるし、短期間で完済している。」と説明を受けた。AはPの言葉を信用し、消費者金融から借り入れをして契約をした。しかし、その後Aは借金が返済できるか不安になったので、解約通知書を郵送して、契約をクーリング・オフした。

【事例2】

勧誘者Qは、平成21年5月頃、消費者Bに「話したいことがあるので、明日大丈夫？」とメールをし、翌日、ファミリーレストランでBと待ち合わせをした。Qは、ファミリーレストランで1時間ほど世間話をした後、「商品を身につけて口コミで宣伝し、友達に売るとすごい儲かる仕事をしている。今日8時から仕事の説明会があるから行こう。」とBを誘い、説明会場に案内した。会場にはBのように初めて話を聞く人が8人くらいいて、勧誘者Rから説明があった。Bはその時初めてプライマリーという会社名を聞いた。Rから「すごく儲かる。」というような説明があったが、Bは仕事について全く理解できずにいたところ、近くのファミリーレストランで説明すると言われた。ファミリーレストランでBは、午後9時半から11時半頃まで勧誘を受けたが、「詳しいことはまだまだ話せない。」と言われた。「長いなあ。」と思いつつも、帰りづらい雰囲気の中で最後までその場にいたBは、「そんなに儲かるのならこの仕事をやってみよう。」と思うようになった。BはQに「商品代がない。」と言ったところ、Qが消費者金融で借りることを勧め、数日後、Qの車で消費者金融に連れて行かれ、借り入れをした。契約後Rからビジネスの仕方について説明があり、「まずメールをすると怪しまれるから電話で誘って食事をする。一度会って仕事をしているとだけ言って、あとは説明会に行かないかと誘う。」と言われた。Bは「アポを取るなんて簡単にできないんじゃないか。」と思うようになり、心配になったので家族に相談し、契約を解除した。

【事例3】

勧誘者Sは、平成21年3月頃、消費者Cに「今日、会う時間あるか。」と電話をかけ、会うことを了承したCを車で迎えに行き、用件や目的を告げず、ファミリーレストランに案内し、勧誘者Tと2人で、「会員になれば誰でも簡単に儲けることができる。」と説明し勧誘を行った。会員になるには30万円以上の商品を購入する必要があると説明を受けたCは「そんなお金ありませんよ。」と言って断ったが、Tからサラ金で借りて支払うように指示され、「皆、サラ金から借りているが、プライマリーからもらうマージンで支払い、すぐに完済しているので大丈夫だ。」と言われ、午後8時頃から午前0時過ぎまで勧誘を受けた。更に、その2日後にマンションの一室であるサロンに来るよう約束させられ帰宅した。Cは、2日後もSとTから午後8時頃から午前0時頃まで勧誘を受け、契約をした。商品代金は、翌日、SとTの案内で消費者金融へ行き、借入れをした。しかし、数日後、Cが冷静になって考えてみると、アルバイトという身分で消費者金融への月々の返済ができるかどうか心配になり、クーリング・オフ通知書を郵送した。

【事例4】

勧誘者Uは、平成20年7月頃、友人のパーティーで会った消費者Dを「儲かる仕事がある。セミナーに来て話を聞いてみないか。」と誘いマンションの一室で行っていたセミナーに案内した。セミナーでは勧誘者Vが説明を行い「これはネットワークビジネスで、怪しいものではない。」とか「プライマリーのアクセサリーをつけていると頑固な肩こりでも治ります。」と話した。また、「1ヶ月に何人が誘って登録してくれれば月収100万円も夢じゃないよ。」ということを図に書いて説明した。セミナーが終わった後で、Uが「明後日、時間ないか。」と言うので、Dは「バイトがあるから時間がない。」と断ったが、「バイトなんて行かなくていいじゃん。こっちの話聞こうよ。」と強引に次の参加の約束をさせられた。数日後、ファミリーレストランでUとVから再度勧誘を受け、Dは契約することを決めたが、Vに「じゃあ、50万円用意してよ。」と言われ、びっくりした。Dが、「そんなお金はない。」と言うとVから「消費者金融で借りてこい。」と命令口調で言われた。Dは既に借金があったので「これ以上借金するのは嫌だ。」と断ったが、UやVなどから「1ヶ月で人を集めれば借金なんて返せるよ。」とか「これをやれば儲かるからすぐ返せるよ。」とさんざん言われて断れなくなり、借金をして契約をした。契約後はセミナーに参加するよう強制され、アルバイトを休んで何度も参加した。Dはアルバイトとビジネス活動で寝不足になり、借金返済のことばかり毎日考え、身体や精神がぼろぼろになった。結局、家族に話して弁護士に相談をして契約を解除した。

【事例5】

勧誘者Wは、平成20年3月頃、消費者Eに「久しぶりに会おう。」とメールを送った。Eが返信メールを送ったところ、すぐにWから電話があり、その翌日、ファミリーレストランで会うことを決めた。当日、WはEに旅行の写真を見せて、「お世話になっている人を呼んだので、話を聞いてもらいたい。」と伝え、そこに上位者である勧誘者Xが現れた。XはEにプライマリーの商品やビジネスについて説明した。Eが「これはネズミ講か。」と尋ねたところ、Xは「商品を宣伝して売るネットワークビジネスだから大丈夫だ。」と言った。XはEに具体的な商品を勧めながら、「サラ金からの借入れはプライマリーからもらえるボーナスで1~2ヶ月の内に完済できる。」と言って、商品代金はサラ金から借りて支払ってほしいと促し、Eは消費者金融から商品代金を借入れした。その後、Xの自宅に移動し、EはWとX両名から、午後2時頃から午後7時過ぎまで、契約をしなければ帰れないような雰囲気の中で長時間にわたり勧誘を受け、結果的に契約した。数日後、Eは自分には勧誘はできないと思い、Xに対してクーリング・オフを申し入れたが聞き入れてもらえなかった。Eは、このままでは大変なことになると思い、解約通知を郵送し、クーリング・オフした。

【事例6】

勧誘者Yは、平成20年1月頃、消費者Fに「久しぶりに会って話がしたい。」とメールを送った。Fが返事のメールを送ったところ、Yから「今度の休みに会いたい。」と電話があり、会うことになった。Yは、Fに「ちょっと話があるから一緒に来てくれ。」と言い、マンションの一室に案内した。マンションでFは、勧誘者Zから商品の説明、ビジネスの話を聞いた。Zは、「これは素晴らしいビジネスで、がんばれば月収7ケタも夢ではない。」と言った。この勧誘が長時間にわたり、プライマリーの扱う商品やビジネスの内容が良く理解できなかったこともあり、Fは「よく考えて、また後で。」と言って断った。しかし、YとZは「このまま帰ると気が変わるから。」と個室で5時間にわたり、Fが断っても契約を承諾するまで、繰り返し執拗な勧誘を行った。その後、Fは他の友人を勧誘しようとしたが、この友人から「危ない契約だからやめるように。」と注意されたので、契約をクーリング・オフした。